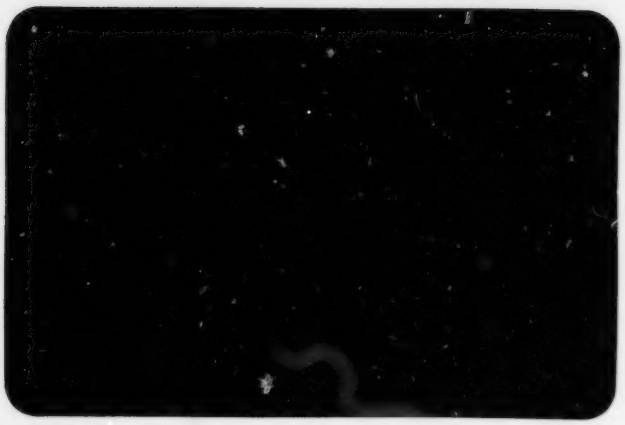

Prepared by the International Trade Development Branch

Publication préparée par le Secteur de l'expansion du commerce extérieur

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

ECONOMIC PROFILE OF THE COMMERCIAL FISHERIES INDUSTRY OF NEW ENGLAND

Prepared by:
Canadian Consulate General
Boston, Massachusetts, USA
June 1989

Distributed by:

Fisheries Division
External Affairs and
International Trade Canada
Telephone: 613-995-1712
Fax: 613-995-8384

Trade, Tourism and
Investment Division
Canadian Consulate General
Boston, Massachusetts, USA
Telephone: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415

United States Trade and Investment
Development Division
External Affairs and
International Trade Canada
Telephone: 613-991-5849
Fax: 613-990-9119

91-02241/

ABSTRACT

This report provides an economic profile of the New England commercial fisheries industry. It examines the total economic impact of the industry on the region and also considers the economic impacts of the finfish and shellfish segments of the industry. It provides an overview of the industry's recent historical performance and examines participation in the fishing, processing and distribution industry sectors in terms of number of vessels and processing plants and employment. The report provides information on Canadian seafood exports to New England. It considers the significance of the fishing industry to the region. Contact information for further details is provided.

NOTICE TO READERS

This report is being distributed to Canadian fish and seafood exporters as part of a continuing effort to make information and reports prepared by Canadian trade posts abroad available to the Canadian industry.

The report focusses on the economic performance of the commercial fisheries industry of New England. The total value of seafood products landed, imported and processed in New England in 1986 was $6.8 billion at the consumer level. The industry generated over $3.8 billion of direct and indirect income for industry participants and resulted in about 350,000 person-years of employment. Canada accounts for approximately 65 per cent of New England's seafood imports. Canadian products generate about half of the total economic value related to the fisheries industry in New England. The report predicts that in the future Canada's contribution will increase.

Exporters who are interested in serving the New England market are encouraged to contact the International Trade Centre (ITC) in their province as their first point of contact with the Trade Commissioner Service. In addition, you may wish to contact the Fisheries Division or the geographic trade development divisions of External Affairs and International Trade Canada in Ottawa, or the posts directly for further information. A list of ITCs and geographic trade development divisions is provided at the end of this report. The "Directory of the Canadian Trade Commissioner Service" may be consulted for a list of names and addresses of posts abroad.

We hope that this report will assist your export marketing efforts. We are interested in your comments on this report. If the information is helpful please let us know. If you have any suggestions for future reports, please contact the Fisheries Division of External Affairs and International Trade Canada at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2, Telephone (613) 995-1712, Fax (613) 995-8384.

Richard Ablett
Director
Fisheries Division

E C O N O M I C P R O F I L E

of the

COMMERCIAL FISHERIES INDUSTRY OF NEW ENGLAND

Contents:

1. Introduction and Executive Summary, p. 1
2. Total Economic Impact of the Industry, p. 3
3. Economic Impact of the Finfish Segment, p. 7
4. Economic Impact of the Shellfish Segment, p. 11
5. Recent Historical Performance of the Industry, p. 14
6. Participation in the Industry, p. 18
7. Canadian Seafood Exports to New England, p. 20
8. Impact of the Harvesting/Fishing Industry in New England, p. 21

PERPA Section
Canadian Consulate General
Boston, Massachusetts, USA

June 1989

1. INTRODUCTION AND EXECUTIVE SUMMARY

As expected, the commercial fish landings in the U.S.A. experienced a period of growth shortly after the declaration of the 200-mile limit in 1977. In New England, landings increased from 580 million pounds in 1977 to 828 million pounds in 1980. This was made possible by displacing foreign fishing in the 200-mile zone and by an expansion of the domestic fleet.

However, the growth in landings was short-lived as over-exploitation of the major fishery stocks quickly developed. By 1987, total landings had dropped to 545 million pounds, back to about the same level as in 1976, the year before the 200-mile zone was established. A continuing drop in landings is expected in the foreseeable future.

A disastrous economic impact of the declining landings has been avoided, at least up until recently, thanks to increasing prices in the marketplace and at the dock. However, overall demand for seafood has softened in recent months and prices to the fishermen have dropped significantly. As a result, the New England fishermen and primary processors (fresh seafood processors and distributors) are now faced with a future of declining income or with a decision to get out of the fish business altogether.

In 1986, the latest year for which detailed data are available, all seafood products landed, imported and processed in New England were valued at over $ 6.8 billion at the consumer purchase level. It generated over $ 3.8 billion of direct and indirect income for industry participants and resulted in about 350,000 person-years of employment.

About $ 327 million of income was earned by the harvesting or fishing sector, $ 1,056 million by the wholesaling and processing sector, and $ 2,405 million by the retailing sector (in both the foodservice and the retail market segments).

In terms of employment generated, 17,000 person-years were in the harvesting/fishing sector, 55,000 in the wholesaling/processing sector, and 275,000 in the retailing sector.

The economic contributions/outputs by major economic activities in the fisheries industry in New England may be summarized as follows:

Value of imports	$ 1,392	million
Importing activity/services	73	"
Domestic landings	451	"
Primary wholesaling/processing	1,242	"
Secondary wholesaling/processing	379	"
Retailing - foodservice	2,899	"
Retailing - retail markets	437	"
Exports	- 32	"
Exporting activity/services	- 5	"
TOTAL VALUE TO AMERICAN CONSUMERS	$ 6,836	million

Except for the retailing sector, most of the economic contributions listed above accrued to the New England economy. Roughly speaking, it is estimated that, assuming only about 10% of the retailing activity occurring in the New England region itself, the TOTAL CONTRIBUTION OF THE FISHERIES INDUSTRY TO THE NEW ENGLAND ECONOMY WAS:

	Direct	Direct & Indirect
Output ($ million)	2,500	4,500
Income ($ million)	1,100	1,700
Employment (person-years)	76,000	100,000

CANADIAN CONTRIBUTION

Since Canada accounts for some 65% of New England's seafood imports and since total imports account for some 75% of the total value of all seafood supplies (landings and imports), it can be generally said that Canadian products help generate about half of the total economic value related to the fisheries industry in New England. This Canadian contribution will likely expand in the future.

2. TOTAL ECONOMIC IMPACT OF THE NEW ENGLAND FISHERIES INDUSTRY

What follows is an attempt at providing an economic profile of the New England fisheries industry, based on data collected in 1986. The data were mostly derived from an un-published confidential survey commissioned by the National Fisheries Institute (NFI).
For the purpose of this exercise, the New England region is defined to include the following coastal states:

Maine
New Hampshire
Massachusetts
Rhode Island and
Connecticut.

The available data have made it possible to analyze the industry in terms of two separate segments, namely, FINFISH and SHELLFISH. But, first, the TOTAL industry is examined.

The total commercial landings of fishery products in the New England region in 1986 totaled approximately 562 million pounds and had a dockside value (paid to the harvesting/fishing sector) of $450 million. On average, the harvest had an exvessel value of $.80/pound. The estimated economic activity associated with the harvesting of fishery resources in New England follows:

ECONOMIC IMPACT OF THE HARVESTING SECTOR
IN THE NEW ENGLAND FISHERIES INDUSTRY

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Sales/Output ($ million):	$451	$875	$1580
Income ($ million):	$225	$327	$524
Employment (person years):	13,305	17,238	28,016

Exports of unprocessed marine fishery products were estimated at $16 million, of which $11 million represented receipts to harvesters and $5.4 million was the estimated mark-up added to these exports by fishhouses, brokers, packers and exporters.

An additional $15.6 million of New England fishery products was exported after being processed in the United States. Of this total, $900 thousand represented the mark-up by export brokers. These earnings apply exclusively to import-export operations and are separate from economic contributions identified for the harvesting or processing sector.

ECONOMICS OF FISHERY IMPORT-EXPORT OPERATIONS IN NEW ENGLAND

Estimated Value of Unprocessed Exports:	$16 million
Estimated Value of Processed Exports:	$16 million
Estimated Value of Unprocessed Imports:	$577 million
Estimated Value of Processed Imports:	$810 million

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$79	$126	$231
Income ($ million):	$32	$48	$78
Employment (person years):	943	1651	3253

Primary wholesaling and processing operations throughout the United States handled New England fishery products with an estimated initial value of $1,016 million. The mark-up occurring as a result of these activities averaged 122 percent. The wholesale value of shipments of New England products from processing plants and wholesale markets totaled an estimated $1,242 million. Of this total, only $16 million worth of products was exported. After deducting these unprocessed exports and incorporating processed imports worth $810 million, the value of New England products leaving wholesale markets was estimated at $3,127 million.

ECONOMICS OF PRIMARY WHOLESALING AND PROCESSING OF NEW ENGLAND FISHERY PRODUCTS

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$1,242	$2,380	$4,106
Income ($ million):	$439	$801	$1,282
Employment (person years):	28,498	43,697	70,037

The value of fishery products delivered to retail outlets and commercial buyers of industrial fishery products was $3,507 million. Of this value, $ 379 million represented the mark-up by distributors and brokers. The following is an estimate of the economic impacts associated with distribution of New England produced and imported fishery products.

ECONOMICS OF SECONDARY WHOLESALING AND
DISTRIBUTION OF NEW ENGLAND FISHERY PRODUCTS

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$379	$620	$1,171
Income ($ million):	$182	$255	$409
Employment (person years):	8,780	11,917	20,139

On average, it was estimated that 47 percent of the value of the New England seafood harvest was purchased by consumers in restaurants and 53 percent was purchased via retail fish markets for at-home consumption. Domestic retailing operations marked-up their purchased fishery products by an estimated $3,336 million. Of this total mark-up, $2,899 million occurred within the food services industry and $437 million accrued to retail markets. The following are the estimated economic impacts associated with the retailing of New England fishery products throughout the United States.

ECONOMICS OF NEW ENGLAND FISHERY PRODUCTS ENTERING
RETAIL SECTOR IN THE UNITED STATES

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$3,336	$5,196	$10,382
Income ($ million):	$1,844	$2,405	$3,852
Employment (person years):	248,676	275,534	355,119

Retail consumer expenditures for New England fishery products in the United States were estimated at $6,836 million. When the dockside value of exports ($32 million) and the wholesale value of industrial products ($3.6 million) are included, $6,875 million was spent in the United States for New England produced or imported fishery products.

The cumulative direct and indirect economic activity associated with these fishery products is estimated as follows:

TOTAL ECONOMIC ACTIVITIES ASSOCIATED WITH THE NEW ENGLAND FISHERY PRODUCTS

	Direct	Direct & Indirect
Output ($ million):	$5,488	$9,198
Income ($ million):	$2,722	$3,837
Employment (person years):	300,446	350,037

3. ECONOMIC IMPACT OF THE FINFISH SEGMENT

Commercial landings of finfish products in the New England region totaled approximately 439 million pounds and had a dockside value of $195 million. No significant freshwater landings were reported within this region although 1.2 million pounds of aquaculture produced fishery products are included in this total. These aquaculture products were valued at $1.7 million. The estimated economic activity associated with the harvesting sector is estimated as follows:

ECONOMIC IMPACT OF FINFISH HARVESTING SECTOR IN NEW ENGLAND

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$195	$406	$696
Income ($ million):	$84	$134	$215
Employment (person years):	3623	5616	10,039

This harvest excludes joint venture harvesting operation which occurred off the New England region in 1986.

Exports of unprocessed finfish products totaled $6.5 million, of which $4.0 million represented receipts to harvesters and $2.4 million represented the mark-up added by exports by fishhouses, brokers and exporters in the region. An additional $10.78 million of fishery products was exported from New England after being processed. Of this total, $600 thousand represented the mark-up by export brokers. In total, exported New England finfish products had a dockside value of about $17 million.

Imports of finfish products to New England were dramatic and had a dockside value of $979 million. Imported products valued at $377 million were brought into the United States through New England prior to processing into a finished product. Of the total value of unprocessed imports, 24 percent were whole fresh or frozen fish and 75 percent were frozen blocks intended for processing into breaded and processed portions. Less than one percent of imports went into cured or other specialized products. There were also $1.7 million in industrial products imported through the New England region. Importing and brokerage activities added an additional $56 million to the value of these imports.

ECONOMICS OF FINFISH IMPORT-EXPORT OPERATIONS IN NEW ENGLAND

Estimated Value of Unprocessed Exports:			$6.4 million
Estimated Value of Processed Exports:			$11 million
Estimated Value of Unprocessed Imports:			$377 million
Estimated Value of Processed Imports:			$602 million
	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$59	$94	$171
Income ($ million):	$23	$36	$57
Employment (person years):	674	1212	2391

Primary wholesaling and processing operations in the United States handled New England harvested finfish products and New England imports with an initial value of $568 million. The mark-up occurring in the domestic processing and distribution sector included the economic activity associated with unprocessed imports. It was also adjusted to account for the value of New England's harvest which was exported prior to processing. The mark-up occurring as a result of these activities averaged 140 percent and varied significantly by type of processing activity. The wholesale value of shipments of New England products from processing plants and wholesale markets totaled $1,364 million. Of this total, only $11 million was exported and $1,354 million worth of finfish product was available to enter the region's processing and wholesale sector.

ECONOMICS OF PRIMARY WHOLESALING AND PROCESSING OF FINFISH IN NEW ENGLAND

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$798	$1,590	$2,672
Income ($ million):	$247	$502	$803
Employment (person years):	17,855	28,616	45,115

Secondary wholesaling and distribution activities consisted of getting the various fishery products from the processing plant or regional market to the final point of sale. This is a relatively modest step and consists of secondary wholesaling and delivery operations. The mark-up from distribution activities did not vary significantly by product type and averaged approximately 12 percent for New England finfish products. The value of finfish products delivered to retail outlets and commercial buyers of industrial fishery products was $2,260 million. Of this value, $247 million represented the mark-up by distributors and brokers. The following is an estimate of the economic impact associated with the distribution of the New England finfish harvest.

ECONOMICS OF SECONDARY WHOLESALING AND PROCESSING OF FINFISH IN NEW ENGLAND

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$246	$385	$756
Income ($ million):	$132	$172	$276
Employment (person years):	6,382	8,139	13,808

On average, it was estimated that 34 percent of the value of New England finfish was shipped to foodservices and 66 percent to retail food markets and specialty fish markets. The foodservice industry purchased $722 million worth of New England finfish with retail markets purchasing $1,484 million. This distribution pattern varies significantly by species group however.

Retailing operations marked-up their purchased finfish products by an estimated $1,692 million. Of the total retail mark-up, $1,347 million occurred within the foodservices industry and $345 million accrued to retail markets.

Total expenditures for New England finfish products in the United States were estimated to total $3,948 million. In addition, industrial products with a wholesale value of $3.6 million were delivered to commercial users. Industrial products were valued at the point where they are delivered to commercial users of the products, not at the retail level. When the dockside value of exports, $17 million, is included, sales of New England finfish products totaled $3,968 million.

ECONOMICS OF NEW ENGLAND FINFISH PRODUCTS ENTERING RETAIL SECTOR IN THE UNITED STATES

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$1,692	$2,634	$5,247
Income ($ million):	$929	$1,211	$1,940
Employment (person years):	122,003	135,734	175,462

4. ECONOMIC IMPACT OF THE SHELLFISH SEGMENT

Some 125 million pounds of shellfish harvest were reported in New England in 1986. This harvest had an average value of $2.04/pound and had an exvessel value of $256 million. The shellfish harvest was dominated by New England's scallop and lobster fisheries. There were no joint ventures for shellfish in New England.

ECONOMIC IMPACT OF SHELLFISH HARVESTING SECTOR
IN NEW ENGLAND

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Sales/Output ($ million):	$256	$469	$888
Income ($ million):	$141	$193	$309
Employment (person years):	9,682	11,622	17,976

Exports of unprocessed shellfish products were estimated at $9.9 million, of which $7 million represented receipts to harvesters and $2.9 million was the estimated mark-up added to these exports by fishhouses, brokers, packers and exporters. Again, the value of unprocessed shellfish exports includes shipments directly from New England and the estimated value of products transferred to the Pacific Northwest for subsequent forwarding overseas.

An additional $4.8 million in shellfish products was exported from the region after being processed. Of this total, $334 thousand represented the mark-up by export brokers. In total, exported New England shellfish products had a dockside value of $14.8 million in 1986.

ECONOMICS OF SHELLFISH IMPORT-EXPORT OPERATIONS
IN NEW ENGLAND

Estimated Value of Unprocessed Exports:	$9.9 million
Estimated Value of Processed Exports:	$4.8 million
Estimated Value of Unprocessed Imports:	$199.0 million
Estimated Value of Processed Imports:	$208.0 million

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$20	$33	$60
Income ($ million):	$8.4	$13	$20
Employment (person years):	249	439	861

Primary wholesaling and processing operations in the United States handled New England shellfish products with an estimated initial value of $446 million. The mark-up occurring as a result of these activities averaged 100 percent. This mark-up was relatively low primarily because of the major role scallops and whole lobsters play in the shellfish industry. Both scallops and whole lobsters are high value products which require minimal processing and handling prior to sale at the wholesale level.

The wholesale value of shipments of New England products from processing plants and wholesale markets totaled an estimated $894 million. Of this total, only $4.5 million was exported and shellfish products with an estimated value of $208 million entered the U.S. market.

ECONOMIC IMPACT OF PRIMARY WHOLESALING AND PROCESSING OF SHELLFISH IN NEW ENGLAND

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$440	$790	$1,434
Income ($ million):	$191	$299	$479
Employment (person years):	10,640	15,081	24,922

The mark-up from distribution activities did not vary significantly by product type and averaged an estimated 12 percent for New England shellfish products. The value of shellfish products delivered to retail outlets and commercial buyers of industrial fishery products was valued at $1,247 million. Of this value, $123 million represented the mark-up by distributors and brokers.

ECONOMICS OF SECONDARY WHOLESALING AND DISTRIBUTION OF SHELLFISH IN NEW ENGLAND

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Sales/Output ($ million):	$132	$236	$415
Income ($ million):	$50	$83	$133
Employment (person years):	2,399	3,778	6,511

On average, it was estimated that 71 percent of the value of New England shellfish was delivered to consumers by restaurants and 29 percent was purchased in retail fish markets for at-home consumption. This distribution pattern differs only slightly for New England shellfish products. Domestic retailing operations marked-up their purchased shellfish products by an estimated $1,644 million. The foodservice industry purchased $889 million of shellfish products and added an additional $1,552 worth of mark-up. Retail markets purchased $358 worth of shellfish products and added $92 million in mark-up. Total expenditures for New England shellfish products in the United States were estimated to total $2,891 million. There were no industrial products based on New England shellfish. When the dockside value of shellfish exports is included ($14.8 million), total shellfish sales of New England products totaled $2,906 million.

ECONOMICS OF NEW ENGLAND SHELLFISH PRODUCTS ENTERING RETAIL SECTOR OF THE UNITED STATES

	Direct	Direct & Indirect	Direct & Induced
Output ($ million):	$1,684	$2,563	$5,136
Income ($ million):	$916	$1,193	$1,911
Employment (person years):	126,919	140, 159	179,657

5. RECENT PERFORMANCE OF THE NEW ENGLAND FISHERIES INDUSTRY

The commercial landings in New England reached their lowest level of under 500 million pounds in 1975. In later years, particularly after the declaration of the 200-mile limit in 1977, landings increased, peaking at over 800 million pounds in 1980. In such a short time, foreign fishing was greatly reduced and domestic capacity for fishing and processing experienced significant growth.

Unfortunately, during an equally short time, overcapacity resulted in over-exploitation of all the major fish stocks in the area, such that by 1987 total landings had approached the low levels of the early 70's. This has been a major concern for fishery managers for the region.

NEW ENGLAND COMMERCIAL LANDINGS

Year	Million Pounds	Thousand Metric Tonnes	
1987	545	247	
1986	562	255	
1985	589	267	
1984	692	314	
1983	710	322	
1982	686	311	
1981	697	316	
1980	828	375	<--- PEAK YEAR
1979	708	321	
1978	661	300	
1977	580	263	
1976	544	247	
1975	496	225	
1974	520	236	
1973	524	238	

When compared to the rest of the US fisheries industry, that of New England has under-performed in terms of volume, particularly in more recent years. However, New England out-performed the rest of the country in terms of total value of landings. This is due to the fact that the proportion of New England landings shifted in favor of such high-value species as scallops and lobsters.

COMMERCIAL LANDINGS
NEW ENGLAND VS TOTAL USA

	1978	1982	1987	1978-82	1982-87
million pounds					
U.S.A.	6,027	6,367	6,896	+6%	+8%
New England	661	686	545	+4%	-21%
New England as % of USA	11%	11%	8%		
million dollars					
U.S.A.	1,854	2,890	3,115	+56%	+8%
New England	256	374	512	+46%	+37%

The decline in New England landings in recent years affected the individual states in an almost proportionate manner, with the exception of Connecticut. Growth in total value of landings occurred for all individual states.

With respect to major fishing ports, New Bedford has fared relatively well in terms of both volume and total value. This is, again, a reflection of relatively good landings of scallops in recent years.

New England Commercial Landings

	Metric Tonnes		U.S. Millions	
	1982	1987	1982	1987
BY STATE				
Massachusetts	156	117	204	279
Maine	98	77	101	132
Rhode Island	51	45	25	77
New Hampshire	4	4	4	8
Connecticut	3	4	10	16
BY MAJOR PORT				
Gloucester, MA	65	42	45	34
New Bedford, MA	37	36	85	144
Point Judith, RI	25	21	20	27
Portland, ME	30	20	14	36
Rockland, ME	n.a.	18	11	
Boston, MA	12	10	12	17
Newport, R.I.	n.a			12
Others		147		
Total	312	247	374	512

Of the major species caught off New England, only scallop and lobster showed growth in recent years. As mentioned above, New Bedford benefitted significantly from this development.

NEW ENGLAND COMMERCIAL LANDINGS OF SELECTED SPECIES
(000 TONNES)

	1980	1987	CHANGE	%
Herring	83	38	-45	-54%
Cod	54	27	-27	-50%
Haddock	25	3	-22	-88%
Flounders	51	30	-21	-41%
Lobster	17	21	+ 4	+24%
Scallops	13	14	+ 1	+ 8%
Others	132	114	-18	-14%
	---	---	---	----
	375	247	-128	-34%

6. PARTICIPATION IN THE FISHERIES INDUSTRY OF NEW ENGLAND

Participation in the harvesting or fishing sector has declined in recent years, reflecting the declining availability of resource. Both the numbers of vessels and of fishermen decreased between 1983 and 1986, but it is felt that overcapacity remains a problem. The estimated revenue per fisherman employed in vessels of 5 gross tons or more in 1986 has been the lowest (in deflated terms) since 1928.

NEW ENGLAND LANDINGS
5 GROSS TONS OR MORE

	1928	1983	1986
LANDINGS	300	322	247
NUMBER OF VESSELS	907	1620	1255
TOTAL REVENUE (NOMINAL) $MILLION	161	299	285
TOTAL REVENUE (DEFLATED 1978=100)	161	196	170
REVENUE PER VESSEL (DEFLATED 1978=100)	$178,000	$121,00	$135,000
NUMBER OF FISHERMEN	4160	7262	6500
REVENUE PER FISHERMAN (DEFLATED)	$39,000	$27,000	$26,000

As to the participation in the processing and distribution sectors, no historical information is available, but the 1987 data would indicate that these sectors are also significant.

ECONOMIC PROFILE OF THE NEW ENGLAND COMMERCIAL FISHERY INDUSTRY, 1987

Processing:	Number of plants	= 260
		= 14% of total U.S.A.
	Employment (avg)	= 7,034 persons
		= 9% of total U.S.A.
Wholesale/ Distribution	No. of establishments	= 468
		= 22% of total U.S.A.
	Employment	= 1,943 persons
		= 17% of total U.S.A.

7. CANADIAN SEAFOOD EXPORTS TO NEW ENGLAND

The time frame and the source of the following data do not exactly match with the 1986 survey referred to above, but general inferences might be made. For example, it might be estimated that some 65% of the New England imports in 1986 came from Canada (compare Canadian exports of C$ 1,218 with New England's total imports of U$ 1,392 in 1987).

CANADIAN SEAFOOD EXPORTS TO NEW ENGLAND STATES, 1987

	C$ MILLION	%
Massachusetts	980	80
Maine	109	9
New Hampshire	100	8
Rhode Island	21	2
Vermont	-	-
Connecticut	8	1
	C $1,218	100%

CANADIAN SEAFOOD EXPORTS TO NEW ENGLAND BY PRODUCT FORM

	1982 C$millions	1987 C$millions	% increase
Fish, whole/dressed	36	100	+128
Fish, fillets/blocks	371	736	+48
Fish, preserved	16	24	+50
Fish, canned	2	3	+50
Shellfish et al.	192	349	+81
Total New England	617	1212	+109
Total U.S.A.	894	1624	+82
N.E. total as % of U.S. total:	69%	75%	

8. IMPACT OF THE HARVESTING/FISHING INDUSTRY IN NEW ENGLAND

The harvesting/fishing industry in New England employs 6500 fishermen (1986 figure) and represents only a small fraction of the agriculture employment in the region; it represents an even smaller portion of nonagricultural employment and the civilian labor force in New England.

NEW ENGLAND EMPLOYMENT

(in thousands)		fishing employment as a % of other employment
total non-agriculture	6,652.3 (2/89)	.01%
total agriculture	37.0 (4/89)	17.6%
civilian labor force	7,032.3 (2/89)	.009%

While the impact on the fishing industry on employment in the region is negligible, its contribution to the Gross Regional Product (GRP) of New England has significance. The GRP of the category of small agricultural services/forestry/fisheries rose 14.8% from 1985 to 1986 (from $899 million in 1985 to $1,032 million in 1986), approximately double the corresponding national rate of increase. The rise is almost all attributal to the fishing sector and the increase in prices of the landings.

New England's fishing activities and its international distribution locus in Boston are a vital part of the U.S. seafood market. With the decline in resources, it is an industry facing increasing competition and lower income although such high value species as scallops and lobsters keep its over-all value up.

Canada's heavy dependence upon New England's demand for and distribution of seafood exports points up the need for new attention to the fisheries industry here.

BRITISH COLUMBIA

Vancouver
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Scotia Tower
900-650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Fax: (604) 666-8330
Telex: 04-51191

Contact
Mr. Zen Burianyk
Senior Trade Commissioner
(604) 666-1438

Info CTTM: (604)666-0434

ALBERTA

Edmonton
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Canada Place
Suite 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Fax: (403) 495-4507
Telex: 037-2762

Contact
Mr. Bill Roberts
Senior Trade Commissioner
(403) 495-2944

Calgary
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
11th Floor
510 - 5th Street S.W.
Calgary, Alberta
T5P 3S2
Fax: (403) 292-4578

Contact
Mr. Gerald Milot
Senior Trade Commissioner
(403) 292-6660

SASKATCHEWAN REGION

Saskatoon
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Fax: (306) 975-5334
Telex: 074-2742

Contact
Mr. Al McEwen
Senior Trade Commissioner
(306) 975-4343
Mr. David Shortall
(306) 975-5318

Regina
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
1955 Smith Street, 4th Floor
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Fax: (306) 780-6679
Telex: 071-2745

Contact
Mr. David Dix
Trade Commissioner
(306) 780-6108

TERRITORIES

Whitehorse
Suite 301
108 Lambert Street
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Fax: (403) 668-5003

Contact
Mr. Larry Bagnell
(403) 668-4655

Yellowknife
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
4922 - 52nd Street
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2R3
Fax: (403) 873-6228

Contact
Mr. Jeff Titterington
(403) 920- 8575

MANITOBA

Winnipeg
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-8036
Fax: (204) 983-2187
Telex: 07-57624

Contact
Mr. Tony van Rosmalen
A/Senior Trade Commissioner
(204) 983-2387

Info CTTM: (204) 983-8036

ONTARIO

Toronto
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Fax: (416) 973-8161
Telex: 065-24378

Contact
Mr. Geoff Jones
A/Senior Trade Commissioner
(416) 973-5052

Info CTTM: (416) 973-6786

QUEBEC

Montreal
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Suite 3800
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Fax: (514) 283-3302
Telex: 055-60768

Contact
Mr. Haig Sarafian
Senior Trade Commissioner
(514) 283-6796

NEW BRUNSWICK

Moncton
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Fax: (506) 851-6429
Telex: 014-2200

Contact
Mr. Guy-André Gélinas
Senior Trade Commissioner
(506) 851-6440

Info CTTM: (506) 851-6452

NOVA SCOTIA

Halifax
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Central Guaranty Trust Tower
1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Fax: (902) 426-2624
Telex: 019-22525

Contact
Mr. Michael Whalen
Senior Trade Commissioner
(902) 426-6125

PRINCE EDWARD ISLAND

Charlottetown
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, Prince Edward Island
C1A 7M8
Fax: (902) 566-7450
Telex: 014-44129

Contact
Mr. Fraser Dickson
Senior Trade Commissioner
(902) 566-7443

NEWFOUNDLAND

St. John's
INTERNATIONAL TRADE CENTRE
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Fax: (709) 772-2373
Telex: 016-4749

Contact
Mr. Tom Greenwood
Senior Trade Commissioner
(709) 772-5511

GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS

If you are seeking advice and information about a specific area or country, Trade Commissioners in the **Geographic Trade Divisions** are available to assist you. They are located at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2 (Telex: 053-3745; Fax:(613) 996-9103). In your correspondence identify the division (with acronym) that is of interest to you.

AFRICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GAT) Tel:(613) 990-6593
Algeria, Angola, Benin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Ethiopia, Equatorial Guinea, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Morocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Principe, Rwanda, Sao Tomé, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zaire, Zambia, Zimbabwe

ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST) Tel:(613) 996-0917
Afghanistan, Australia, Bangladesh, Bhutan, Brunei, India, Indonesia, Malaysia, Myanmar, Nepal, New Zealand, Philippines, Singapore, South Pacific Islands, Sri Lanka, Thailand

CARIBBEAN AND CENTRAL AMERICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (LCT) Tel:(613) 996-7059
Bermuda, Commonwealth Caribbean, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, El Salvador, French West Indies, Guatemala, Haiti, Honduras, Mexico, Netherlands Antilles, Nicaragua, Panama, Puerto Rico

EAST ASIA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNC) Tel:(613) 992-7359
China, Hong Kong, Indochina, Korea, Taiwan

JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ) Tel:(613) 995-1281

MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GMT) Tel:(613) 993-7040
Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Oman, People's Democratic Republic of Yemen (South), Qatar, Saudi Arabia, Syria, United Arab Emirates, Yemen Arab Republic (North)

SOUTH AMERICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (LST) Tel:(613) 996-5546
Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela

UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO) Tel:(613) 993-7343
Atlanta, Buffalo, Boston, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphia, Princeton, San Juan, Washington

UNITED STATES TRADE INVESTMENT AND DEVELOPMENT DIVISION (UTI) Tel:(613) 991-5849
Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

U.S.S.R. AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT) Tel:(613) 996-2858
Albania, Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Mongolia, Poland, Romania, U.S.S.R., Yugoslavia

WESTERN EUROPE TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (RWT) Tel:(613) 995-9401
Austria, Belgium, Cyprus, Denmark (incl. Greenland), Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom

Prepared by the International Trade Development Branch

Publication préparée par le Secteur de l'expansion du commerce extérieur

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

PROFIL ÉCONOMIQUE DE L'INDUSTRIE DES PÊCHES COMMERCIALES DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Préparé par :
Le consulat général du Canada
Boston (Massachussetts) États-Unis
Juin 1989

Diffusion :

Direction des pêches
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
Tél. : 613-995-1712
Fax : 613-995-8384

Direction de la promotion du
commerce et de
l'investissement
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
Tél. : 613-991-5849
Fax : 613-990-9919

Direction de la promotion du
commerce, du tourisme et de
l'investissement
Boston (Massachussetts) É.-U.
Tél. : 617-262-3760
Fax : 617-262-3415

RÉSUMÉ

Le lecteur trouvera dans ce rapport un profil économique de l'industrie de la pêche commerciale en Nouvelle-Angleterre. Les auteurs y étudient d'abord les retombées économiques globales de ce secteur d'activités sur la région, puis celles du poisson et des crustacés séparément. Ils brossent ensuite un tableau du rendement affiché par ce secteur au cours des dernières années et traitent du nombre de bateaux, d'usines de traitement et d'emplois compris dans les secteurs de la pêche proprement dite, du traitement et de la distribution. Le document contient en outre des données sur les exportations canadiennes de fruits de mer vers la Nouvelle-Angleterre. Les auteurs se penchent enfin sur l'importance de la pêche commerciale dans cette région. Le lecteur trouvera à la suite du rapport des coordonnées utiles pour obtenir plus de renseignements.

NOTE AUX LECTEURS

Ce rapport est envoyé aux exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer, étant donné l'importance de communiquer aux entreprises canadiennes l'information et les rapports émanant des bureaux commerciaux du Canada à l'étranger.

Le rapport porte principalement sur le rendement économique de la pêche commerciale en Nouvelle-Angleterre. En 1986, la valeur totale des fruits de mer débarqués, importés et traités était de 6,8 milliards de dollars au niveau du consommateur. L'industrie a encaissé, directement ou indirectement, plus de 3,8 milliards de dollars de recettes, et a permis de créer de l'emploi pour environ 350 000 années-personnes. Le Canada assure environ 65 pour cent des importations de fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre. De plus, les produits canadiens représentent environ la moitié de la valeur économique totale associée à l'industrie des pêches de la Nouvelle-Angleterre. Selon le rapport, cette contribution devrait augmenter.

Les exportateurs intéressés à desservir le marché de la Nouvelle-Angleterre doivent d'abord communiquer avec le Centre de commerce international (CCI) de leur province; il s'agit de la première démarche a faire pour se mettre en rapport avec le Services des délégués commerciaux. Ils peuvent aussi communiquer avec la Direction des pêches ou avec les directions géographiques de promotion du commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à Ottawa, ou encore directement avec nos bureaux commerciaux en Nouvelle-Angleterre pour obtenir d'autres renseignements. Une liste des CCI et des directions géographiques précitées figure à la fin de ce rapport. Il est également suggéré de consulter le «Répertoire du Service canadien des délégués commerciaux» pour connaître les noms de nos agents à l'étranger et leurs adresses.

Nous espérons que ce rapport vous sera utile dans votre stratégie de commercialisation. N'hésitez pas à nous faire part de vos observations et à nous dire si les renseignements qu'il contient vous ont été utiles. Si vous avez des suggestions en vue des prochains rapports, veuillez les adresser à la Direction des pêches, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2, numéro de téléphone : (613) 995-1712, numéro de télécopieur : (613) 995-8384.

Richard Ablett
Directeur
Pêches

P R O F I L É C O N O M I Q U E

de

L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE COMMERCIALE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Table des matières :

1. Introduction et sommaire, p. 1
2. Impact économique global de l'indusrie, p. 5
3. Impact économique du secteur du poisson, p. 12
4. Impact économique du secteur des fruits de mer, p.18
5. Résultats historiques récents de l'industrie, p. 23
6. Participation à l'industrie, p. 27
7. Exportations canadiennes de produits de la mer en Nouvelle-Angleterre, p. 29
8. Impact de l'industrie halieutique en Nouvelle-Angleterre, p. 30

Section PERPA

Consulat général du Canada

Boston (Massachusetts) É.-U.

Juin 1989

1. INTRODUCTION ET SOMMAIRE

Comme prévu, les prises débarquées des pêcheurs commerciaux aux É.-U. ont connu une période de croissance peu de temps après la mise en vigueur de la limite des 200 milles en 1977. En Nouvelle-Angleterre, les débarquements sont passés de 580 millions de livres en 1977 à 828 millions de livres en 1980. Cette progression a été rendue possible par le fait que les pêcheurs étrangers n'ont plus été autorisés à pêcher dans la zone des 200 milles, ainsi que par l'expansion de la flottille nationale.

Cependant, l'augmentation des débarquements a été de courte durée car les principaux stocks de poissons n'ont pas tardé à être surexploités. En 1987, le total des débarquements était tombé à 545 millions de livres, c'est-à-dire à peu près au même niveau qu'en 1976, année précédant l'établissant de la zone des 200 milles. On s'attend à ce que, dans un avenir prévisible, les débarquements continuent à diminuer.

On a pu éviter que cette baisse des débarquements de poissons ait des répercussions économiques désastreuses, du moins jusqu'à ces derniers temps, grâce à une augmentation des prix sur le marché et à quai. Cependant, la demande globale de produits de la mer a fléchi depuis quelques mois et les prix payés aux pêcheurs ont sensiblement baissé. De ce fait, les pêcheurs et les transformateurs primaires (transformateurs et distributeurs de produits de la mer frais) de la Nouvelle-Angleterre ont maintenant le choix entre accepter une baisse de leur revenu à l'avenir ou décider de changer purement et simplement de métier.

En 1986, dernière année pour laquelle on dispose de données détaillées, tous les produits de la mer débarqués, importés et transformés en Nouvelle-Angleterre atteignaient une valeur de plus de 6,8 milliards de dollars (prix d'achat pour le consommateur). Ces diverses activités ont généré plus de 3,8 milliards de dollars en revenus directs et indirects pour les participants de l'industrie et ont assuré des emplois correspondant à 350 000 années-personnes.

Le revenu du secteur de la récolte ou de la pêche a été d'environ 327 millions de dollars; celui de la vente en gros et de la transformation, de 1 056 millions de dollars; et celui du détail, de 2 405 millions de dollars (secteurs de la restauration et du marché du détail réunis).

Sur le plan de l'emploi, 17 000 années-personnes ont été assurées dans le secteur récolte/pêche; 55 000 dans celui de la vente de gros et de la transformation; et 275 000, dans celui du détail.

On peut résumer comme suit les contributions/extrants des principales activités économiques :

Valeur des importations	1 392	millions de dollars
Activité/services d'importation	73	" " "
Débarquements des pêcheurs nationaux	451	" " "
Vente en gros/transformation primaires	1 242	" " "
Vente en gros/transformation secondaires	379	" " "
Vente au détail - services alimentaires	2 899	" " "
Vente au détail - marchés du détail	437	" " "
Exportations	- 32	" " "
Activité/services d'exportation	- 5	" " "
VALEUR TOTALE POUR LES CONSOMMATEURS AMÉRICAINS	6 836	millions de dollars

À l'exception du secteur du détail, c'est l'économie de la Nouvelle-Angleterre qui a bénéficié de la plus grande partie des contributions économiques dont la liste figure ci-dessus. En gros, on estime que, à supposer qu'environ 10 % seulement de l'activité de détail se déroule dans la région de la Nouvelle-Angleterre elle-même, la CONTRIBUTION TOTALE DE L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE À L'ÉCONOMIE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE A ÉTÉ LA SUIVANTE :

	Directe	Directe et indirecte
Extrant (en millions de $)	2 500	4 500
Revenu (en millions de $)	1 100	1 700
Emploi (années-personnes)	76 000	100 000

CONTRIBUTION CANADIENNE

Comme environ 65 % des importations de produits de la mer en Nouvelle-Angleterre proviennent du Canada et comme le total des importations représente quelque 75 % de la valeur totale des approvisionnements en produits de la mer (débarquements et importations), on peut dire, d'une façon générale, que les produits canadiens concourent à assurer à peu près la moitié de la valeur économique totale liée à l'industrie de la pêche en Nouvelle-Angleterre. Cette contribution canadienne augmentera probablement à l'avenir.

2. IMPACT ÉCONOMIQUE GLOBAL DE L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Ce qui suit constitue une tentative pour présenter un profil économique de l'industrie de la pêche de la Nouvelle-Angleterre, d'après les données recueillies en 1986. Ces données ont été pour la plupart empruntées à une enquête confidentielle non publiée, commanditée par le National Fisheries Institute (NFI).

Aux fins de cette étude, la région de la Nouvelle-Angleterre est constituée par les États côtiers suivants :

Maine
New Hampshire
Massachusetts
Rhode Island et
Connecticut.

Les données disponibles ont permis d'analyser l'industrie en fonction de deux secteurs distincts, à savoir, celui du POISSON et celui des MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS. Examinons cependant tout d'abord l'ENSEMBLE de l'industrie.

Le total des débarquements commerciaux de produits de la mer dans la région de la Nouvelle-Angleterre a atteint environ 562 millions de dollars en 1986, pour une valeur à quai (montant payé au secteur récolte/pêche) de 450 millions de dollars. En moyenne, la valeur des prises au déchargement était de 0,80 $ la

livre. On estime que l'activité économique liée à l'exploitation des ressources halieutiques en Nouvelle-Angleterre est la suivante :

IMPACT ÉCONOMIQUE DU SECTEUR DE LA RÉCOLTE
DANS L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

	Direct	Direct et indirect	Direct et induit
Ventes/extrant (en millions de $) :	451	875	1 580
Revenu (en millions de $) :	225	327	524
Emploi (années-personnes) :	13 305	17 238	28 016

Les exportations de produits de la mer non transformés ont été estimées à 16 millions de dollars, dont 11 millions de dollars représentaient les recettes des exploitants et 5,4 millions de dollars, la majoration estimée, appliquée par les entrepôts, les courtiers, les emballeurs et les exportateurs.

En outre, 15,6 millions de dollars de produits de la pêche de la Nouvelle-Angleterre ont été exportés après avoir été transformés aux États-Unis. De ce total, 900 000 $ représentaient la majoration appliquée par les courtiers à l'exportation. Ces profits concernent exclusivement les opérations d'import-export et sont distincts des contributions économiques établies pour le secteur de la récolte ou de la tranformation.

ÉCONOMIE DES OPÉRATIONS D'IMPORT-EXPORT DE PRODUITS HALIEUTIQUES EN NOUVELLE-ANGLETERRE

Valeur estimée des exportations de produits non transformés : 16 millions de dollars

Valeur estimée des exportations de produits transformés : 16 millions de dollars

Valeur estimée des importations de produits non transformés : 577 millions de dollars

Valeur estimée des importations de produits transformés : 810 millions de dollars

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	79	126	231
Revenu (en millions de $) :	32	48	78
Emploi (années-personnes) :	943	1 651	3 253

Les entreprises primaires de vente de gros et de transformation de tous les États-Unis ont manutentionné des produits halieutiques de la Nouvelle-Angleterre d'une valeur initiale estimée à 1 016 millions de dollars. La majoration accompagnant ces activités a été de 122 % en moyenne. La valeur de gros des produits de la Nouvelle-Angleterre expédiés par les usines de transformation et par les marchés de gros ont atteint un total estimé à 1 242 millions de dollars. De ce total, 16 millions de dollars seulement de

produits ont été exportés. Après déduction des exportations de produits non transformés et prise en compte des importations de produits transformés d'une valeur de 810 millions de dollars, la valeur des produits de la Nouvelle-Angleterre qui quittent les marchés de gros a été estimée à 3 127 millions de dollars.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES PRIMAIRES DE VENTE DE GROS ET DE TRANSFORMATION DE PRODUITS HALIEUTIQUES DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	1 242	2 380	4 106
Revenu (en millions de $) :	439	801	1 282
Emploi (années-personnes) :	28 498	43 697	70 037

La valeur des produits halieutiques livrés aux magasins de détail et aux acheteurs commerciaux de produits halieutiques industriels a été de 3 507 millions de dollars. De ce montant, 379 millions de dollars représentaient la majoration appliquée par les distributeurs et les courtiers. Le tableau ci-dessous présente une estimation des impacts économiques liés à la distribution de produits halieutiques produits et importés en Nouvelle-Angleterre.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS SECONDAIRES DE VENTE DE GROS ET DE DISTRIBUTION DE PRODUITS HALIEUTIQUES DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	379	620	1 171
Revenu (en millions de $) :	182	255	409
Emploi (années-personnes) :	8 780	11 917	20 139

On a estimé qu'en moyenne, 47 % de la valeur de la récolte de produits de la mer de la Nouvelle-Angleterre ont été achetés par des consommateurs dans des restaurants et 53 %, par des marchés de vente au détail de poissons destinés à la consommation familiale. Les entreprises intérieures de vente au détail ont majoré les produits halieutiques achetés par eux d'un montant estimé à 3 336 millions de dollars. De ce total, 2 899 millions de dollars correspondaient aux marges imposées dans l'industrie des services de restauration et 437 millions de dollars dans les marchés de détail. Le tableau ci-dessous présente une estimation des impacts économiques liés à la vente au détail des produits halieutiques de la Nouvelle-Angleterre dans l'ensemble des États-Unis.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES PRODUITS HALIEUTIQUES DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE ENTRANT DANS LE SECTEUR DU DÉTAIL AUX ÉTATS-UNIS

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	3 336	5 196	10 382
Revenu (en millions de $) :	1 844	2 405	3 852
Emploi (années-personnes) :	248 676	275 534	355 119

Les dépenses consacrées aux États-Unis par les acheteurs au détail aux produits halieutiques de la Nouvelle-Angleterre ont été estimées à 6 836 millions de dollars. Lorsque la valeur à quai* des exportations (32 millions de dollars) et la valeur de gros des produits industriels (3,6 millions de dollars) sont incluses, on obtient une somme de 6 875 millions de dollars qui ont été dépensés aux États-Unis pour l'achat de produits halieutiques produits ou importés en Nouvelle-Angleterre.

Le tableau ci-dessous présente une estimation de l'activité économique directe et indirecte cumulative liée à ces produits halieutiques :

TOTAL DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES LIÉES AUX PRODUITS HALIEUTIQUES DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

	Directes	Directes et indirectes
Extrant (en millions de $) :	5 488	9 198
Revenu (en millions de $) :	2 722	3 837
Emploi (années-personnes) :	300 466	350 037

3. IMPACT ÉCONOMIQUE DU SECTEUR DU POISSON

Les débarquements commerciaux de produits du poisson dans la région de la Nouvelle-Angleterre ont atteint un total voisin de 439 millions de livres, pour une valeur à quai de 195 millions de dollars. On n'a pas signalé de débarquements importants de poissons d'eau douce dans cette région, encore que 1,2 million de livres de produits halieutiques de l'aquiculture soient inclus dans ce total. Ces derniers produits ont été évalués à 1,7 million de dollars. Le tableau ci-dessous présente une estimation de l'activité économique liée au secteur de l'exploitation des ressources halieutiques :

IMPACT ÉCONOMIQUE DU SECTEUR DE LA PÊCHE DU POISSON EN NOUVELLE-ANGLETERRE

	Direct	Direct et indirect	Direct et induit
Extrant (en millions de $) :	195	406	696
Revenu (en millions de $) :	84	134	215
Emploi (années-personnes) :	3 623	5 616	10 039

Ces chiffres ne prennent pas en compte les activités de pêche en coentreprise au large de la région de la Nouvelle-Angleterre en 1986.

Les exportations de produits du poisson non transformés ont atteint un total de 6,5 millions de dollars, dont quatre millions de dollars représentaient les

gains des pêcheurs et 2,4 millions de dollars, la majoration ajoutée par les exportations effectuées par les entrepôts, les courtiers et les exportateurs de la région. En outre, 10,78 millions de dollars de produits halieutiques ont été exportés de la Nouvelle-Angleterre après transformation. De ce total, 600 000 $ représentaient la majoration appliquée par les courtiers à l'exportation. Au total, les produits du poisson de la Nouvelle-Angleterre qui ont été exportés avaient une valeur à quai d'environ 17 millions de dollars.

Les importations de produits du poisson en Nouvelle-Angleterre ont été extrêmement importantes; elles représentaient une valeur à quai de 979 millions de dollars. Des produits d'une valeur de 377 millions de dollars ont été importés aux États-Unis par la Nouvelle-Angleterre avant d'être transformés en produits finis. Vingt-quatre pour cent de la valeur totale des importations de produits non transformés étaient constitués par des poissons entiers frais ou congelés et 75 %, par des blocs congelés destinés à être transformés en portions panées et transformées. Moins de 1 % des exportations a été utilisé pour préparer des produits salés ou autres produits spécialisés. La région de la Nouvelle-Angleterre a également importé 1,7 millions de dollars de produits industriels. Les activités d'importation et de courtage ont ajouté 56 millions de dollars supplémentaires à la valeur de ces importations.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS D'IMPORT-IMPORT DU POISSON EN NOUVELLE-ANGLETERRE

Valeur estimée des exportations de produits non transformés :	6,4 millions de dollars
Valeur estimée des exportations de produits transformés :	11 millions de dollars
Valeur estimée des importations de produits non transformés :	377 millions de dollars
Valeur estimée des importations de produits transformés :	602 millions de dollars

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	59	94	171
Revenu (en millions de $) :	23	36	57
Emploi (années-personnes) :	674	1 212	2 391

Les entreprises primaires de vente en gros et de transformation des États-Unis ont manutentionné du poisson péché en Nouvelle-Angleterre et des produits importés par la Nouvelle-Angleterre représentant une valeur initiale de 568 millions de dollars. La majoration qui intervient dans le secteur intérieur de la transformation et de la distribution incluait l'activité économique liée aux importations de produits non transformés. Elle a également été ajustée afin de tenir compte de la valeur des prises de la Nouvelle-Angleterre

exportées avant transformation. La majoration qui intervient du fait de ces activités était en moyenne de 140 % et variait considérablement selon le type d'activité de transformation. La valeur des produits de la Nouvelle-Angleterre expédiés des usines de transformation et des marchés de gros a atteint un total de 1 364 millions de dollars. De ce total, 11 millions de dollars seulement ont été exportés, laissant 1 354 millions de dollars de produits du poisson pour le secteur de la transformation et de gros de la région.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS PRIMAIRES DE VENTE EN GROS ET DE TRANSFORMATION DU POISSON EN NOUVELLE-ANGLETERRE

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	798	1 590	2 672
Revenu (en millions de $) :	247	502	803
Emploi (années-personnes) :	17 855	28 616	45 115

Les activités secondaires de vente en gros et de distribution consistaient à amener les divers produits halieutiques de l'usine de transformation ou du marché régional au point de vente final. Il s'agit là d'une opération relativement modeste constituée par les activités secondaires de vente en gros et de livraison. La majoration intervenant dans les activités de distribution ne variait pas sensiblement selon le type de produits et était en moyenne d'environ 12 % pour les produits du poisson de la Nouvelle-Angleterre. La

valeur de ces produits livrés aux magasins de détail et aux acheteurs commerciaux de produits halieutiques industriels s'est élevée à 2 260 millions de dollars. De ce montant, 247 millions de dollars représentaient la majoration appliquée par les distributeurs et les courtiers. Le tableau ci-dessous est une estimation de l'impact économique lié à la distribution des prises de poisson de la Nouvelle-Angleterre.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS SECONDAIRES DE VENTE EN GROS ET DE TRANSFORMATION DU POISSON OSSEUX EN NOUVELLE-ANGLETERRE

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	246	385	756
Revenu (en millions de $) :	132	172	276
Emploi (années-personnes) :	6 382	8 139	13 808

On estimait qu'en moyenne, le poisson de la Nouvelle-Angleterre expédié aux services de restauration représentait 34 % de la valeur de ce produit, et celui qui était expédié aux marchés d'alimentation de détail et aux marchés au poisson spécialisés, 66 %. L'industrie des services de restauration a acheté 722 millions de dollars de poissons de la Nouvelle-Angleterre et les marchés de détail, 1 484 millions de dollars. Les caractéristiques de distribution varient cependant considérablement selon le groupe d'espèces.

Les détaillants ont majoré le prix des produits du poisson achetés par eux d'un montant estimé à 1 692 millions de dollars. Cette majoration se répartissait entre l'industrie de la restauration (1 347 millions de dollars) et les marchés de détail (345 millions de dollars).

On a estimé que le total des dépenses pour les produits du poisson de la Nouvelle-Angleterre effectuées aux États-Unis atteignaient 3 948 millions de dollars. En outre, des produits industriels d'une valeur de gros de 3,6 millions de dollars ont été livrés à des utilisateurs commerciaux. La valeur de ces produits était calculée au point de livraison à ces utilisateurs, et non au niveau du détail. Lorsque la valeur à quai des exportations (17 millions de dollars) est incluse, les ventes de produits du poisson de la Nouvelle-Angleterre atteignent un total de 3 968 millions de dollars.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES PRODUITS DU POISSON DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE
À LEUR ENTRÉE DANS LE SECTEUR DU DÉTAIL AUX ÉTATS-UNIS

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	1 692	2 634	5 247
Revenu (en millions de $) :	929	1 211	1 940
Emploi (années-personnes) :	122 003	135 734	175 462

4. IMPACT ÉCONOMIQUE DU SECTEUR DES FRUITS DE MER (MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS)

En 1986, la récolte de fruits de mer en Nouvelle-Angleterre a été d'environ 125 millions de livres. Cette récolte avait une valeur moyenne de 2,04 $ la livre et une valeur au débarquement de 256 millions de dollars. La récolte de mollusques et de crustacés en Nouvelle-Angleterre a été dominée par la pêche des pétoncles et du homard. Il n'existait pas de coentreprise de pêche des fruits de mer en Nouvelle-Angleterre.

IMPACT ÉCONOMIQUE DU SECTEUR DE LA RÉCOLTE DES FRUITS DE MER EN NOUVELLE-ANGLETERRE

	Direct	Direct et indirect	Direct et induit
Ventes/Extrant (en millions de $) :	256	469	888
Revenu (en millions de $) :	141	193	309
Emploi (années-personnes) :	9 682	11 622	17 976

On a estimé à 9,9 millions de dollars les exportations de produits de fruits de mer non transformés, dont sept millions de dollars représentaient les recettes des exploitants et 2,9 millions de dollars la majoration estimée, appliquée à ces exportations par les entrepôts, les courtiers, les emballeurs et les exportateurs. Là encore, la valeur des exportations de fruits de mer non transformés inclut les expéditions faites directement depuis la Nouvelle-

Angleterre et la valeur estimée des produits expédiés dans la région Pacifique-Nord-Ouest en vue de leur transfert ultérieur outre-mer.

La région a, en outre, exporté 4,8 millions de dollars de produits des fruits de mer après transformation. La majoration appliquée par les courtiers à l'exportation représentait 334 000 $ de ce total. En tout, les produits des fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre exportés ont atteint une valeur à quai de 14,8 millions de dollars en 1986.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS D'EXPORT-IMPORT DE FRUITS DE MER EN NOUVELLE-ANGLETERRE

Valeur estimée des exportations de produits non transformés :	9,9 millions de dollars
Valeur estimée des exportations de produits transformés :	4,8 millions de dollars
Valeur estimée des importations de produits non transformés :	199 millions de dollars
Valeur estimée des importations de produits transformés :	208 millions de dollars

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	20	33	60
Revenu (en millions de $) :	8,4	13	20
Emploi (années-personnes) :	249	439	861

Les entreprises primaires de vente de gros et de transformation des États-Unis ont manutentionné des produits des fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre représentant une valeur initiale estimée à 446 millions de dollars. La majoration appliquée à la suite de ces activités était en moyenne de 100 %. La faiblesse relative de cette majoration s'expliquait surtout par la place importante occupée par les pétoncles et les homards entiers dans l'industrie des fruits de mer. Il s'agit là de deux produits à valeur élevée qui exigent un minimum de transformation et de manutention avant leur vente en gros.

La valeur de gros des produits de la Nouvelle-Angleterre expédiés par les usines de transformation et les marchés de gros a atteint un total estimé à 894 millions de dollars. De ce total, 4,5 millions de dollars seulement ont été exportés et les produits de fruits de mer qui sont entrés sur le marché américain avaient une valeur estimée à 208 millions de dollars.

IMPACT ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS PRIMAIRES DE VENTE DE GROS ET DE TRANSFORMATION DES FRUITS DE MER EN NOUVELLE-ANGLETERRE

	Direct	Direct et indirect	Direct et induit
Ventes/extrant (en millions de $) :	440	790	1 434
Revenu (en millions de $) :	191	299	479
Emploi (années-personnes) :	10 640	15 081	24 922

La majoration entrainée par les activités de distribution ne variait pas sensiblement selon le type de produits et était en moyenne de 12 % pour les produits des fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre. La valeur des produits des fruits de mer livrés aux magasins de détail et aux acheteurs commerciaux de produits halieutiques industriels a été évaluée à 1 247 millions de dollars. De ce montant, 123 millions de dollars représentaient la majoration appliquée par les distributeurs et les courtiers.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS SECONDAIRES DE VENTE DE GROS ET DE DISTRIBUTION DES FRUITS DE MER EN NOUVELLE-ANGLETERRE

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	132	236	415
Revenu (en millions de $) :	50	83	133
Emploi (années-personnes) :	2 399	3 778	6 511

En moyenne, on a estimé que 71 % de la valeur des fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre était représentée par les fruits de mer fournis aux consommateurs par les restaurants et 29 %, par ceux qui étaient achetés dans les marchés au poisson de détail pour la consommation familiale. Ces caractéristiques de distribution sont très peu différentes dans le cas des produits des fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre. Les entreprises intérieures de vente au détail ont appliqué aux produits de fruits de mer achetés par elles une majoration estimée à 1 644 millions de dollars.

L'industrie de la restauration a acheté 889 millions de dollars de produits des fruits de mer auxquels elle a appliqué une majoration additionnelle de 1 552 millions de dollars. Les marchés du détail ont acheté 358 millions de dollars de produits de fruits de mer et leur ont appliqué une majoration de 92 millions de dollars. On a estimé que les dépenses consacrées aux produits des fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre aux États-Unis atteignaient un total estimé à 2 891 millions de dollars. Il n'y avait pas de produits industriels préparés à partir de fruits de mer de la Nouvelle-Angleterre. Lorsque l'on inclut la valeur à quai des exportations de fruits de mer (14,8 millions de dollars), les ventes de produits de la Nouvelle-Angleterre atteignent un total de 2 906 millions de dollars.

VALEUR ÉCONOMIQUE DES PRODUITS DE FRUITS DE MER DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE ENTRANT DANS LE SECTEUR DU DÉTAIL DES ÉTATS-UNIS

	Directe	Directe et indirecte	Directe et induite
Extrant (en millions de $) :	1 684	2 563	5 136
Revenu (en millions de $) :	916	1 193	1 911
Emploi (années-personnes) :	126 919	140 159	179 657

5. RÉSULTATS RÉCENTS OBTENUS PAR L'INDUSTRIE HALIEUTIQUE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Les débarquements commerciaux en Nouvelle-Angleterre sont tombés à moins de 500 millions de livres en 1975, niveau le plus bas jamais atteint. Les années suivantes, en particulier après la déclaration de la limite des 200 milles en 1977, les débarquements ont augmenté et ont dépassé 800 millions de tonnes en 1980. Au cours de cette période, les activités de pêche des navires étrangers ont été considérablement réduites et la capacité intérieure de pêche et de transformation a connu une croissance importante.

Malheureusement, au cours de la même période, cette surcapacité s'est traduite par une surexploitation de tous les principaux stocks de poissons de la région, si bien qu'en 1987, le total des débarquements était à nouveau proche des faibles niveaux du début des années 1970, ce qui a constitué un grave sujet de préoccupation pour les gestionnaires des pêches de la région.

DÉBARQUEMENTS COMMERCIAUX EN NOUVELLE-ANGLETERRE

Année	Millions de livres	Milliers de tonnes métriques	
1987	545	247	
1986	562	255	
1985	589	267	
1984	692	314	
1983	710	322	
1982	686	311	
1981	697	316	
1980	828	375	--- ANNÉE RECORD
1979	708	321	
1978	661	300	
1977	580	263	
1976	544	247	
1975	496	225	
1974	520	236	
1973	524	238	

Lorsqu'on la compare avec le reste de l'industrie halieutique des États-Unis, l'industrie de la Nouvelle-Angleterre a obtenu des résultats médiocres sur le plan du volume, en particulier, ces dernières années. Cependant, la Nouvelle-Angleterre a devancé le reste du pays sur le plan de la valeur totale des débarquements. Cela tient au fait que la proportion des espèces à valeur élevée telles que les pétoncles et les homards a augmenté dans les débarquements en Nouvelle-Angleterre.

DÉBARQUEMENTS COMMERCIAUX

NOUVELLE-ANGLETERRE PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DES ÉTATS-UNIS

	1978	1982	1987	1978-1982	1982-1987
Millions de livres					
É.-U.	6 027	6 367	6 896	+6 %	+8 %
Nouvelle-Angleterre	661	686	545	+4 %	-21 %
Nouvelle-Angleterre en tant que % des É.-U.	11 %	11 %	8 %		
Millions de dollars					
É.-U.	1 854	2 890	3 115	+56 %	+8 %
Nouvelle-Angleterre	256	374	512	+46 %	+37 %

Le fléchissement des débarquements en Nouvelle-Angleterre, ces dernières années, a été presqu'également ressenti par les divers États, à l'exception du Connecticut. La valeur totale des débarquements a augmenté pour tous les États.

Pour ce qui est des principaux ports de pêche, New Bedford s'en est relativement bien sorti tant sur le plan du volume que de la valeur totale. Cela s'explique, encore une fois, par les débarquements relativement importants de pétoncles, ces dernières années.

Débarquements commerciaux en Nouvelle-Angleterre

	Tonnes métriques		Millions de $ US	
	1982	1987	1982	1987
PAR ÉTAT				
Massachusetts	156	117	204	279
Maine	98	77	101	132
Rhode Island	51	45	25	77
New Hampshire	4	4	4	8
Connecticut	3	4	10	16
PAR GRAND PORT				
Gloucester (MA)	65	42	45	34
New Bedford (MA)	37	36	85	144
Point Judith (R.I.)	25	21	20	27
Portland (ME)	30	20	14	36
Rockland (ME)	s.o.	18	11	
Boston (MA)	12	10	12	17
Newport (R.I.)	s.o.			12
Autres		147		
Total	312	247	374	512

Parmi les principales espèces péchées au large de la Nouvelle-Angleterre, seules les prises de pétoncles et de homards ont augmenté ces dernières années. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, New Bedford en a beaucoup bénéficié.

DÉBARQUEMENTS COMMERCIAUX DE CERTAINES ESPÈCES EN NOUVELLE-ANGLETERRE (EN MILLIERS DE TONNES

	1980	1987	CHANGEMENT	%
Hareng	83	38	-45	-54 %
Morue	54	27	-27	-50 %
Aiglefin	25	3	-22	-88 %
Plies et flétans	51	30	-21	-41 %
Homard	17	21	+ 4	+24 %
Pétoncles	13	14	+ 1	+ 8 %
Autres	132	114	-18	-14 %
	---	---	---	-----
	375	247	-128	-34 %

6. PARTICIPATION À L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

La participation au secteur récolte/pêche a diminué ces dernières années, ce qui s'explique par le fait que les ressources sont devenues de moins en moins abondantes. Entre 1983 et 1986 le nombre des navires ainsi que celui des pêcheurs a diminué, mais on estime que le problème de surcapacité demeure. La recette estimée par pêcheur employé à bord de navires de cinq tonnes brutes ou plus en 1986 a été la plus faible (montant ajusté) depuis 1928.

DÉBARQUEMENTS EN NOUVELLE-ANGLETERRE
NAVIRES DE CINQ TONNES BRUTES OU PLUS

	1928	1983	1986
DÉBARQUEMENTS	300	322	247
NOMBRE DE NAVIRES	907	1 620	1 255
RECETTE TOTALE (NOMINALE) EN MILLIONS $	161	299	285
RECETTE TOTALE (AJUSTÉE 1978-100)	161	196	170
RECETTE PAR NAVIRE (AJUSTÉE 1978-100)	178 000 $	121 000 $	135 000 $
NOMBRE DE PÊCHEURS	4 160	7 262	6 500
RECETTE PAR PÊCHEUR (AJUSTÉE)	39 000 $	27 000 $	26 000 $

On ne dispose d'aucune donnée historique sur la participation aux secteurs de la transformation et de la distribution, mais à en juger d'après les données de 1987, il semble que ces secteurs soient également importants.

PROFIL ÉCONOMIQUE DE L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE

COMMERCIALE DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE, 1987

Transformation :	Nombre d'usines	- 260
		- 14 % du total des É.-U.
	Emploi (moyenne)	- 7 034 personnes
		- 9 % du total des É.-U.
Vente de gros/ distribution	Nbre d'établissements	- 468
		- 22 % du total des É.-U.
	Emploi	- 1 943 personnes
		- 17 % du total des É.-U.

7. EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE LA MER EN NOUVELLE-ANGLETERRE

La période couverte par les données suivantes et leurs sources ne correspondent pas exactement à celles de l'enquête de 1986 mentionnée ci-dessus, mais il est possible d'en tirer des conclusions d'ordre général. On peut, par exemple, estimer qu'en 1986, environ 65 % des importations de la Nouvelle-Angleterre provenaient du Canada (comparer les exportations canadiennes de 1 218 000 $ canadiens avec le total des importations de la Nouvelle-Angleterre qui atteignaient 1 392 000 $ US en 1987).

EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE LA MER DANS LES ÉTATS DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE, 1987

	MILLIONS DE $ CDN	%
Massachusetts	980	80
Maine	109	9
New Hampshire	100	8
Rhode Island	21	2
Vermont	-	-
Connecticut	8	1
	1 218 $ cdn	100 %

EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE LA MER PAR TYPE DE PRODUIT

	1982 Millions $ cdn	1987 Millions $ cdn	% Augmentation
Poisson, entier/paré	36	100	+128
Poisson, filets/blocs	371	736	+48
Poisson, conservé	16	24	+50
Poisson, en boite	2	3	+50
Fruits de mer et autres	192	349	+81
Total pour la N.-A.	617	1 212	+109
Total pour les É.-U.	894	1 624	+82
Total de la N.-A. en tant que % du total des É.-U.	69 %	75 %	

8. IMPACT DE L'INDUSTRIE HALIEUTIQUE (RÉCOLTE/PÊCHE) EN NOUVELLE-ANGLETERRE

L'industrie halieutique en Nouvelle-Angleterre emploie 6 500 pêcheurs (chiffres de 1986) et ne représente qu'un faible pourcentage du nombre des emplois agricoles de la région; ce chiffre constitue un pourcentage encore plus faible des emplois non agricoles et de la population civile active en Nouvelle-Angleterre.

EMPLOI EN NOUVELLE-ANGLETERRE

(en milliers)		Emploi dans l'industrie halieutique en tant que % des autres emplois
Total des emplois non agricoles	6 652,3 (2/89)	0,01 %
Total des emplois agricoles	37,0 (4/89)	17,6 %
Population civile active	7 032,3 (2/89)	0,009 %

Bien que l'impact de l'industrie halieutique sur l'emploi soit négligeable dans la région, sa contribution au produit régional brut (PRB) de la Nouvelle-Angleterre a une certaine importance. Le PRB de la catégorie des petites entreprises de services agricoles/exploitation forestière/pêche a augmenté de 14,8 % entre 1985 et 1986 (il est passé de 899 millions de dollars en 1985 à 1 032 millions de dollars en 1986), ce qui est à peu près le double du taux de croissance national correspondant. Cette hausse est presque entièrement attribuable au secteur de la pêche et à l'augmentation des prix des débarquements.

Les activités de pêche de la Nouvelle-Angleterre et le point de distribution international que constitue Boston sont un élément essentiel du marché américain des produits de la mer. Du fait de la diminution des ressources, c'est une industrie qui se trouve confrontée à une concurrence croissante et à une diminution des revenus encore que des espèces à valeur élevée telles que les pétoncles et les homards lui permettent de maintenir sa valeur d'ensemble.

La forte dépendance du Canada à l'égard de la demande et de la distribution de produits de la mer par la Nouvelle-Angleterre montre qu'il importe de se montrer plus attentif à l'égard de l'industrie halieutique dans cette région.

Liste des Centres de Commerce International 4 Septembre 1990

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Vancouver
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Scotia Tower
900-650, rue Georgia ouest
C.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Télécopieur: (604) 666-8330
Télex: 04-51191

Contact
M. Zen Burianyk
Délégué commercial principal
(604) 666-1438

Info MCCE: (604) 666-0434

ALBERTA

Edmonton
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Canada Place
Pièce 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Télécopieur: (403) 495-4507
Télex: 037-2762

Contact
M. Bill Roberts
Délégué commercial principal
(403) 495-2944

Calgary
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
11e étage
510 - 5e rue S.O.
Calgary (Alberta)
T5P 3S2
Télécopieur: (403) 292-4578

Contact
M. Gérald Milot
Délégué commercial principal
(403) 292-6660

RÉGION DE SASKATCHEWAN

Saskatoon
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
6e étage
105-21e rue est
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Télécopieur: (306) 975-5334
Télex: 074-2742

Contact
M. Al McEwen
Délégué commercial principal
(306) 975-4343
M. David Shortall
(306) 975-5318

Regina
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
1955, rue Smith, 4e étage
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Télécopieur: (306) 780-6679
Télex: 071-2745
Contact
M. David Dix
Délégué commercial
(306) 780-6108

LES TERRITOIRES

Whitehorse
Pièce 301, 108, rue Lambert
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Télécopieur: (403) 668-5003

Contact
M. Larry Bagnell
(403) 668-4655

Yellowknife
10e étage
Precambrian Building
Sac Postal 6100
4922 - 52e rue
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Télécopieur: (403) 873-6228

Contact
M. Jeff Titterington
(403) 920- 8575

MANITOBA

Winnipeg
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
8e étage, 330, avenue Portage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone: (204) 983-8036
Télécopieur: (204) 983-2187
Télex: 07-57624

Contact
M. Tony van Rosmalen
Délégué commercial principal intérimaire
(204) 983-2387

Info MCCE: (204) 983-8036

ONTARIO

Toronto
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Dominion Public Building
4e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Télécopieur: (416) 973-8161
Télex: 065-24378

Contact
M. Geoff Jones
Délégué commercial principal intérimaire
(416) 973-5052

Info MCCE: (416) 973-6786

QUÉBEC

Montréal
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Télécopieur: (514) 283-3302
Télex: 055-60768

Contact
M. Haig Sarafian
Délégué commercial principal
(514) 283-6796

NOUVEAU-BRUNSWICK

Moncton
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Place l'Assumption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Télécopieur: (506) 851-6429
Télex: 014-2200

Contact
M. Guy-André Gélinas
Délégué commercial principal
(506) 851-6440

Info MCCE: (506) 851-6452

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis
C.P. 940, Succursale "M"
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Télécopieur: (902) 426-2624
Télex: 019-22525

Contact
M. Michael Whalen
Délégué commercial principal
(902) 426-6125

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Charlottetown
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
Confederation Court Mall
134, rue Kent, Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Télécopieur: (902) 566-7450
Télex: 014-44129

Contact
M. Fraser Dickson
Délégué commercial principal
(902) 566-7443

TERRE-NEUVE

St. John's
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Télécopieur: (709) 772-2373
Télex: 016-4749

Contact
M. Tom Greenwood
Délégué commercial principal
(709) 772-5511

DIRECTIONS GÉOGRAPHIQUES DE L'EXPANSION DU COMMERCE

Pour obtenir conseils et renseignements sur une région ou un pays donné, vous pouvez écrire aux délégués commerciaux des **Directions géographiques de l'expansion du commerce**, au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 (télex : 053-3745; télécopieur : (613) 996-9103). Veuillez indiquer dans votre lettre le nom (et l'acronyme) de la direction qui vous intéresse.

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AFRIQUE (GAT)
Tél. : (613) 990-6593
Afrique du Sud, Algérie, Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Côte-d'Ivoire, Djibouti, Éthiopie, Guinée équatoriale, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, République centrafricaine, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Zaïre, Zambie, Zimbabwe

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE ET DANS LE PACIFIQUE-SUD (PST) Tél. : (613) 996-0917
Afghanistan, Australie, Bangladesh, Bhoutan, Brunéi, Îles du Pacifique-Sud, Inde, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Népal, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE DANS LES ANTILLES ET EN AMÉRIQUE CENTRALE (LCT) Tél. : (613) 996-7059
Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Bermudes, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, Pays antillais membres du Commonwealth, Porto Rico, République dominicaine

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE DE L'EST (PNC)
Tél. : (613) 992-7359
Chine, Corée, Hong-Kong, Indochine, Taïwan

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AVEC LE JAPON (PNJ)
Tél. : (613) 995-1281

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AU MOYEN-ORIENT (GMT)
Tél. : (613) 993-7040
Arabie saoudite, Bahreïn, Égypte, Émirats arabes unis, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Oman, République arabe du Yémen (Nord), République démocratique et populaire du Yémen (Sud), Qatar, Syrie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AMÉRIQUE DU SUD (LST)
Tél. : (613) 996-5546
Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DU TOURISME AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTO) Tél. : (613) 993-7343
Atlanta, Buffalo, Boston, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphie, Princeton, San Juan, Washington

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTI) Tél. : (613) 991-5849
Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Sugundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN URSS ET EN EUROPE DE L'EST (RBT) Tél. : (613) 996-2858
Albanie, Bulgarie, Hongrie, Mongolie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, URSS, Yougoslavie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT ET DE LA TECHNOLOGIE EN EUROPE DE L'OUEST (RWT) Tél. : (613) 995-9401
Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark (y compris le Groenland), Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Norvège, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie